

VU Research Portal

De vermogende geveer

Bekkers, R.H.F.P.

published in

Geven in Nederland 2013: Giften, Nalatenschappen, Sponsoring en Vrijwilligerswerk
2013

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)

Bekkers, R. H. F. P. (2013). De vermogende geveer. In B. M. Gouwenberg, T. N. M. Schuyt, & R. H. F. P. Bekkers (Eds.), *Geven in Nederland 2013: Giften, Nalatenschappen, Sponsoring en Vrijwilligerswerk* (pp. 205-226). Reed Business education.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:

vuresearchportal.ub@vu.nl

De vermogende gever

Prof. dr. René Bekkers

Samenvatting

Vermogende Nederlanders zijn verantwoordelijk voor een groot gedeelte van het totale geefgedrag. Vrijwel alle vermogende Nederlanders (95%) geven aan goededoelenorganisaties, per jaar gemiddeld € 5.195. Ook onder vermogende Nederlanders is het geefgedrag scheef verdeeld: de helft van de vermogende Nederlanders geeft minder dan € 850 en de 20% meest vermogende Nederlanders doneert bijna 90% van het totaalbedrag aan giften. De hoogste gift in de steekproef bedraagt € 767.000. Het is niet goed mogelijk de exacte hoogte van giften van vermogende Nederlanders in 2011 te vergelijken met die in eerdere jaren, maar onze indruk is dat deze is gestegen. Van onze respondenten zegt 17% meer te zijn gaan geven dan in het voorgaande jaar, 13% minder en 62% hetzelfde.

Gezondheid (84%) en internationale hulp (61%) zijn de populairste doelen onder vermogende Nederlanders. Ook natuur (57%), maatschappelijke en sociale doelen (56%) en kerk en levensbeschouwing (52%) worden door veel vermogende Nederlanders gesteund. Vermogende Nederlanders geven vaker aan cultuur (33%) dan de bevolking als geheel (9%). De hoogste bedragen worden gedoneerd aan kerk en levensbeschouwing, internationale hulp en cultuur. Ook steunen vermogende Nederlanders relatief vaak lokale doelen.

De giften van vermogende Nederlanders bedragen gemiddeld 1,88% van het jaarinkomen en 0,28% van het vermogen. Naarmate het inkomen en het vermogen toenemen, neemt het deel daarvan dat aan giften wordt besteed af. In het absolute aantal euro's gerekend nemen de giften toe met het inkomen en vermogen, met name onder de hoogste inkomens en vermogens. De 20% hoogste vermogens (gemiddeld € 12 miljoen) geven per jaar € 18.000 en de 20% hoogste inkomens (gemiddeld € 647.000) € 12.500.

Vermogende Nederlanders vinden gemiddeld 2,3% van het inkomen een gepast bedrag om jaarlijks te geven. 78% van de vermogende Nederlanders geeft echter minder dan dit percentage. Naarmate het inkomen stijgt neemt de discrepantie tussen wat gepast wordt gevonden en wat daadwerkelijk wordt gegeven toe. Dit geldt echter niet voor het vermogen: de 20% meest vermogende Nederlanders in het onderzoek geven gemiddeld exact het percentage van het inkomen (2,44%) dat zij gepast vinden.

De giftenaftrek wordt door 40% van de vermogende Nederlanders gebruikt. Deze groep geeft gemiddeld 3,5% van het inkomen. Een groot deel van de vermogende Nederlanders weet echter niet precies wat de voorwaarden zijn voor het gebruik van de giftenaftrek.

Minder dan een derde van de respondenten weet dat de drempel 1% van het jaarinkomen is. Ook de inhoud van de nieuwe Geefwet is bij de meerderheid van de vermogende Nederlanders onbekend.

Voor het geefgedrag maakt het veel uit waarmee het vermogen is opgebouwd: respondenten die vermogend zijn geworden met een eigen bedrijf geven verreweg het meeste (gemiddeld € 13.000) en respondenten die het grootste deel van hun vermogen uit een erfenis of familievermogen hebben verkregen geven het minste (gemiddeld € 2.300).

De bereidheid onder vermogende Nederlanders om bezuinigingen door de overheid op te vangen met hogere giften is niet heel groot, maar wel groter dan onder de bevolking als geheel. Ook blijkt dat de vermogende Nederlanders die bereid zijn meer te gaan geven als er meer bezuinigd wordt nu al de meest vrijgevege donateurs zijn.

Vermogende Nederlanders die hogere bedragen geven zijn vaker mannen, kerkelijk (met name protestant of overig niet-katholiek), met vermogen uit een eigen bedrijf en een hoger inkomen en vermogen en hebben sterker altruïstische waarden dan vermogende Nederlanders die lagere bedragen geven. Het profiel van de vermogende Nederlander die veel geeft wijkt op één kenmerk opvallend af van het profiel van de niet-vermogende Nederlanders: het zijn niet de oudste vermogende Nederlanders die de hoogste bedragen geven, maar juist degenen die zijn geboren na 1970.

17.1 Inleiding

Een relatief klein deel van de Nederlandse bevolking is verantwoordelijk voor het grootste deel van de giften, zo bleek uit hoofdstuk 1 (figuur 1.10). De giften van deze 20% meest vrijgevege Nederlanders zijn met name afkomstig van vermogende Nederlanders. Het particuliere vermogen in Nederland is de afgelopen decennia sterk gegroeid. Historisch gezien is de groei van de filantropie in Nederland nauw verbonden met de groei van de particuliere vermogens (Bekkers, 2009). In deze special bekijken we het geven aan goededoelenorganisaties door vermogende Nederlanders. Hoe zullen zij hun geefgedrag veranderen in de huidige de recessie? En welke gevolgen hebben de bezuinigingen van de overheid voor het geefgedrag van vermogende Nederlanders?

17.2 Gegevens

Om vragen over het geefgedrag van vermogende Nederlanders te kunnen beantwoorden hebben we in 2009 aanvullend onderzoek opgezet. Omdat in een toevallige steekproef van de bevolking doorgaans slechts een klein percentage van de huishoudens hoge bruto jaarinkomens of bezit van vermogen rapporteert, kunnen we op basis daarvan moeilijk nagaan hoe het geefgedrag van vermogende Nederlanders eruit ziet. Daarom hebben we een gerichte steekproef van vermogende Nederlanders gebruikt. Op basis van een steekproef van tienduizend adressen uit een database van Elite Research hebben we in de vorige editie van 'Geven in Nederland' een eerste indruk kunnen geven van het geefgedrag van vermogende Nederlanders. In de huidige editie is in het onderzoek onder vermogende

Nederlanders herhaald, waarbij we opnieuw gebruik hebben kunnen maken van de database van Elite Research. Doordat CBS-gegevens over het opleidingsniveau in combinatie met het vermogen niet op tijd toegankelijk waren, is een generalisatie van die gegevens naar de totale groep vermogende Nederlanders helaas nog niet mogelijk. We kunnen de gegevens ook niet direct vergelijken met de gegevens van de vermogende Nederlanders die we in de vorige editie hebben geanalyseerd.¹

De resultaten in dit hoofdstuk zijn gebaseerd op de gegevens van 1.307 Nederlanders van wie het netto inkomen en vermogen bij elkaar opgeteld minstens € 60.000 bedraagt. Ter vergelijking: in de steekproef die TNS NIPO ons heeft geleverd voor het onderzoek naar geefgedrag van huishoudens als representatief voor de gehele bevolking heeft minder dan 10% een dergelijk vermogen. De helft van de respondenten uit het onderzoek onder vermogende Nederlanders heeft een vermogen van meer dan € 1,3 miljoen. In de TNS-steekproef heeft slechts 1,7% van de respondenten de beschikking over een dergelijk vermogen. Het gemiddelde vermogen in de steekproef van vermogende Nederlanders is € 3,2 miljoen. Van de vermogende respondenten uit ons onderzoek heeft 10% een vermogen van meer dan € 8 miljoen. Het hoogste vermogen in de steekproef ligt boven de € 50 miljoen. Ook het jaarinkomen is hoog onder de vermogende Nederlanders: gemiddeld € 211.480 netto. In de TNS-steekproef is het gemiddelde netto jaarinkomen per huishouden € 27.000 en hebben slechts drie respondenten een inkomen van meer dan een ton.

We vroegen ook naar de mate waarin de respondenten zichzelf financieel zeker achten op een schaal van 0 (zeer onzeker) tot 10 (zeer zeker). Ongeveer 70% van de respondenten uit het onderzoek onder vermogende Nederlanders geeft zichzelf een 7 of hoger op deze schaal: ongeveer een vijfde geeft zichzelf een 7, meer dan een kwart geeft zichzelf een 8, 12% een 9 en 10% geeft zichzelf een 10. Onder de gehele bevolking geeft de helft zichzelf een 7 of hoger: een kwart een 7, 19% een 8, 4% een 9 en 3% een 10. Het gevoel van financiële zekerheid is onder de vermogende Nederlanders dus een stuk hoger.

Voor een afgewogen interpretatie van de verschillen tussen het geefgedrag van vermogende Nederlanders en dat van de gehele bevolking is het goed om andere verschillen ook in het achterhoofd te houden. De vermogende Nederlanders die de vragenlijst hebben ingevuld zijn vaker mannen (82%) en gemiddeld ouder dan de bevolking als geheel. Slechts 10% van de vermogende respondenten is jonger dan 50 jaar; de helft van de respondenten is ouder dan 65 en 10% is 80 jaar of ouder. Ter vergelijking: in onze bevolkingssteekproef van volwassen (18+) Nederlanders is 60% jonger dan 50 jaar, 15% ouder dan 65 en 2% 80 of ouder. Ruim de helft van de respondenten noemt zichzelf kerkelijk: 22% katholiek, 21% protestant en 8% overig religieus. Onder de gehele bevolking noemt slechts 27% zichzelf kerkelijk: 11% katholiek, 12% protestant en 4% overig religieus. Van de vermogende respondenten gaat 20% maandelijks of vaker naar de kerk; onder de bevolking als geheel is dat 12%. Van de vermogende Nederlanders in de steekproef is 14% lid van een serviceclub zoals Kiwani's, Rotary of Lions; onder de gehele bevolking is dat minder dan 1%. Drie kwart van de vermogenden heeft een hbs/vwo-diploma of hoger en meer dan de helft (54%) heeft een hbo-of wo-diploma. Onder de gehele bevolking heeft 37% een hbs/vwo-diploma of hoger en 26% een hbo-of wo-diploma. De hogere leeftijd, de hogere

1 Zie de methodologische verantwoording voor meer informatie.

mate van kerkelijkheid, het hogere opleidingsniveau en de oververtegenwoordiging van mannen in de steekproef van vermogende Nederlanders maakt ook dat zij meer geven dan de bevolking als geheel.

17.3 Resultaten

17.3.1 *De giften van vermogende Nederlanders*

Van de vermogende respondenten geeft 95% aan goededoelenorganisaties. Dit percentage is hoger dan dat onder alle huishoudens in Nederland (85%). Gemiddeld geven vermogende respondenten € 5.195, een gemiddelde dat overigens sterk wordt beïnvloed door enkele zeer grote giften.¹ Ook het geefgedrag van vermogende Nederlanders is zeer scheef verdeeld, schever nog dan dat van de gehele bevolking: de 20% grootste giften onder de vermogende Nederlanders uit onze steekproef vormen bij elkaar 87% van het totaalbedrag aan giften onder de respondenten. Hierdoor is het lastig het gemiddelde te vergelijken met het geefgedrag van de bevolking als geheel en met het geefgedrag van vermogende Nederlanders uit de vorige editie van 'Geven in Nederland'.

Een vergelijking van de robuuste statistieken is wel informatief (zie tabel 17.1). De mediaan onder de vermogende Nederlanders is € 850, bijna negentien maal zo veel als onder de gehele Nederlandse bevolking. Onder de gevers is de mediaan € 950 en iets meer dan de helft van de vermogende Nederlanders (53%) geeft minder dan € 1.000. In de vorige editie van het onderzoek onder vermogende Nederlanders lag de mediaan onder de gevers op € 848 en gaf 57% minder dan € 1.000. In 2012 is het bedrag aan giften op het derde kwartiel van de vermogenden € 2500, bijna zeventien maal zo veel als onder de gehele Nederlandse bevolking. In 2012 zijn vooral meer grote giften gedaan. 13% van de vermogende Nederlanders gaf in 2012 meer dan € 5.000. In 2010 was dit nog minder dan 10%. In 2010 was 2% van de totaalbedragen hoger dan € 25.000. In 2012 is dat 3%. Omdat we niet precies weten hoe representatief de steekproeven uit 2010 en 2012 zijn kunnen we niet met zekerheid vaststellen of in de afgelopen twee jaar een toename heeft plaatsgevonden in het geefgedrag van vermogende Nederlanders. Het is ook mogelijk dat we meer geefgedrag waarnemen in ons onderzoek hoewel er geen reële verandering heeft plaatsgevonden. We denken gezien het antwoord op de vraag 'Heeft uw huishouden in de afgelopen 12 maanden meer of minder aan goede doelen gegeven dan het jaar ervoor?' echter dat dit vrij onwaarschijnlijk is. Terwijl 62% voor 'hetzelfde' koos, antwoordde namelijk een groter percentage 'meer' (17%) dan het percentage dat 'minder' antwoordde (13%).

1 Het gaat om giften van 502.000 aan internationale hulp, € 260.000 aan kerk en levensbeschouwing, € 100.000 aan gezondheid en € 100.000 aan kunst en cultuur. We hebben gecontroleerd of de bedragen gezien de kenmerken van de respondenten realistisch zijn. Dat is het geval. Geen enkele van deze bedragen is hoger dan 3% van het vermogen. Daarom hebben we alle genoemde bedragen in de analyses meegenomen. Zie de methodologische verantwoording voor meer informatie.

Tabel 17.1 Geefgedrag onder vermogende Nederlanders en de gehele bevolking, 2011
(in euro's per jaar)

%		<i>Nederlandse bevolking</i>	<i>Vermogende Nederlanders</i>
25	1 ^e kwartiel	7	290
50	Mediaan	45	850
75	3 ^e kwartiel	150	2.500
90	9 ^e deciel	434	7.020
95	95 ^e percentiel	901	13.107
99	99 ^e percentiel	2.395	76.704

Het geefgedrag van vermogende Nederlanders ligt niet alleen een stuk hoger dan dat van de gehele Nederlandse bevolking, maar kent ook een wat andere bestemming (zie tabel 17.2). Doelen op het terrein van gezondheid zijn zowel onder vermogende Nederlanders als onder de gehele bevolking favoriet. Daarna volgt onder de gehele bevolking op grote afstand internationale hulp. Onder vermogende Nederlanders is internationale hulp relatief populair. Verder valt op dat vermogende Nederlanders veel vaker aan cultuur geven (33%) dan de gehele Nederlandse bevolking (9%). Ook onderzoek en onderwijs en overige doelen zijn onder vermogende Nederlanders relatief populair. Dierenbescherming is juist minder populair onder vermogende Nederlanders (19%) dan onder de gehele bevolking (24%).

Tabel 17.2 Populariteit van doelen onder vermogende Nederlanders en de gehele bevolking, 2011 (procenten)

		<i>Nederlandse bevolking</i>	<i>Vermogende Nederlanders</i>
1	Gezondheid	71	84
2	Internationale hulp	37	61
3	Natuur	31	57
4	Maatschappelijke en sociale doelen	33	56
5	Kerk	29	52
6	Kunst en cultuur	9	33
7	Milieu	16	29
8	Overig	4	22
9	Onderzoek en onderwijs	6	21
10	Dierenbescherming	24	19
11	Sport en recreatie	12	17
	Totaal	84	95

De gemiddelde bedragen die vermogende Nederlanders geven aan de verschillende doelen zijn weergegeven in tabel 17.3. De tabel laat per sector ook zien waar de 1% hoogste giften beginnen en wat de hoogst genoemde gift is.¹

Tabel 17.3 Gemiddelde giften per sector onder vermogende Nederlanders, 2011 (in euro's)

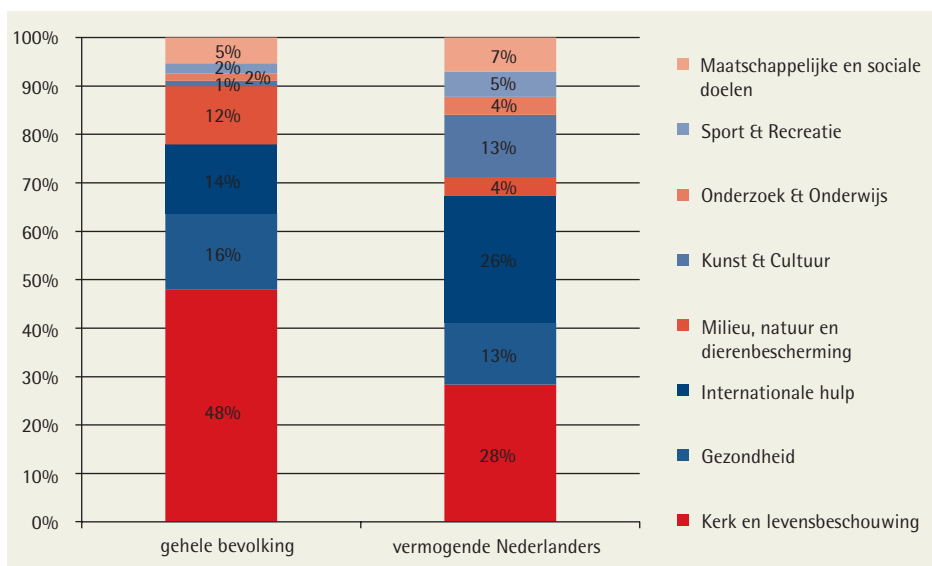
	<i>Allen</i>	<i>Gevers</i>	<i>99%</i>	<i>Hoogste bedrag</i>
Kerk en levensbeschouwing	1.088	2.076	10.700	260.000
Gezondheid	488	576	5.000	100.000
Internationale hulp	1.007	1.668	10.366	502.000
Milieu	43	144	504	6.000
Natuur	76	133	1.000	5.000
Dierenbescherming	32	161	620	5.000
Kunst en cultuur	493	1.467	10.000	100.000
Onderzoek en onderwijs	141	655	3.000	25.000
Sport en recreatie	201	1.151	1.750	120.000
Maatschappelijke en sociale doelen	269	473	3.520	100.000
Overig	1.357	5.969	10.000	530.000
Totaal	5.195	5.323	73.356	767.000

We zien dat de hoogste gemiddelde bedragen naar kerk en levensbeschouwing gaan, gevolgd door internationale hulp en kunst en cultuur.² Het hoogste totaalbedrag dat de vermogende respondenten hebben genoemd ging naar internationale hulp (€ 520.000), op afstand gevolgd door kerk en levensbeschouwing (€ 260.000). Milieu, natuur en dierenbescherming en sport en recreatie ontvangen de laagste gemiddelde bedragen, al zien we ook bij sport en recreatie wel enkele hoge bedragen terug.

1 Door enkele uitzonderlijk hoge giften onder de vermogende Nederlanders is het moeilijk de gemiddelde bedragen te vergelijken met die van de gehele bevolking.

2 De hoge bedragen bij organisaties in de categorie 'overig' zijn grotendeels een gevolg van de manier waarop respondenten de vraag hebben ingevuld. Een deel van de respondenten heeft giften aan meerdere specifieke categorieën allemaal onder 'overig' ingevuld. Dit zijn vaak maatschappelijke en sociale doelen (bijvoorbeeld de lokale voedselbank), gezondheid (bijvoorbeeld een hospice), cultuur (bijvoorbeeld vriendenstichtingen van cultureel erfgoed), giften aan kleinschalige ontwikkelingsprojecten van de respondent zelf of van vrienden/bekenden en giften aan serviceclubs die weer ten goede komen aan andere doelen.

Figuur 17.1 Verdeling van de totale giften over sectoren in de gehele bevolking en onder vermogende Nederlanders, 2011



Door de soms hoge bedragen die door vermogende Nederlanders worden gegeven is het problematisch de gemiddelde giften in de verschillende sectoren te vergelijken met de hoogte van giften van de bevolking als geheel. De uitschieters verstoren het beeld minder sterk wanneer we de giften in de verschillende sectoren delen op de totale giften. We zien dan welk deel van de totale giften per jaar wordt gedoneerd aan de verschillende sectoren (zie figuur 17.1).

Figuur 17.1 maakt duidelijk dat de verdeling van de giften over de sectoren sterk verschilt tussen vermogende Nederlanders en de gehele bevolking. Vermogende Nederlanders doneren een kleiner deel van hun giften aan kerk en levensbeschouwing en aan milieu, natuur en dierenbescherming dan de bevolking als geheel. Een groter deel van de giften van vermogende Nederlanders gaat naar internationale hulp en kunst en cultuur.

De uitschieters in het 100^e percentiel zorgen voor hoge gemiddelden op het totaalbedrag aan giften. Als we het gemiddelde bedrag aan giften per jaar winsoriseren op het 99^e percentiel is het gemiddelde € 3.539 (in plaats van € 5.195). De mediaan blijft € 850, en het derde kwartiel wordt € 2.465 (in plaats van € 2.500).

Tabel 17.4 Mediane giften (in euro's) onder vermogende Nederlanders en de gehele bevolking per sector onder gevers aan deze sectoren, 2011

		<i>Nederlandse bevolking</i>	<i>Vermogende Nederlanders</i>
1	Kerk	93	500
2	Overig	50	300
3	Internationale hulp	25	200
4	Gezondheid	20	125
5	Maatschappelijke en sociale doelen	10	100
6	Kunst en cultuur	10	100
7	Onderzoek en onderwijs	20	100
8	Sport en recreatie	13	100
9	Milieu	20	75
10	Natuur	25	60
11	Dierenbescherming	10	50
	Totaal	75	950

In tabel 17.4 vergelijken we de giften van vermogende Nederlanders aan verschillende doelen met die van de gehele bevolking (zie tabel 17.4). We nemen de mediaan en niet het gemiddelde om de invloed van uitschieters te verminderen. De helft van de vermogende Nederlanders die geld geven aan goededoelenorganisaties geeft een bedrag dat hoger is dan € 950. De mediaan onder de gehele bevolking die geeft is € 75. De helft van alle donateurs aan kerk en levensbeschouwing geeft minder dan € 93; onder vermogende Nederlanders geeft de helft meer dan € 500, een factor 5 verschil. Onder donateurs aan internationale hulp ligt de mediaan onder vermogende Nederlanders acht keer hoger dan onder de gehele bevolking. Bij maatschappelijke en sociale doelen en kunst en cultuur is het verschil een factor 10. Voor gezondheid is het verschil kleiner (iets meer dan factor 6). Relatief het kleinst is het verschil voor giften aan milieu- en natuurbeschermingsorganisaties.

Tabel 17.5 Giften aan lokale doelen onder vermogende Nederlanders en de gehele bevolking per sector, 2011

	<i>Nederlandse bevolking</i>		<i>Vermogende Nederlanders</i>	
	<i>in procenten</i>	<i>in euro's</i>	<i>in procenten</i>	<i>in euro's</i>
Een lokale sportvereniging (niet de normale contributie)	12	24	22	518
Een kleinschalig goed doel op het gebied van ontwikkelingssamenwerking	8	57	26	1.163
Een lokale culturele instelling (bijvoorbeeld een theater of museum in uw woonplaats)	3	25	26	766
Een lokale (gezondheids)zorginstelling (bijvoorbeeld een ziekenhuis of bejaardenhuis)	4	37	13	171
Totaal	27	84	46	2.510

Tabel 17.6 Manieren van geven in afgelopen jaar onder vermogende Nederlanders en de gehele bevolking in procenten, 2011

	<i>Gehele bevolking</i>	<i>Vermogende Nederlanders</i>
<i>A. Gepland geven</i>		
Vast donateurschap	35	75
Vaste bijdrage aan kerk, moskee, levensbeschouwelijke organisatie	20	45
Periodieke schenking	1	20
<i>B. Spontaan geven</i>		
Huis-aan-huiscollecte	79	85
Overschrijving	–	61
Via eigen bedrijf	–	21
Via een eigen fonds	–	7
Collecte op straat	48	45
Iemand sponsoren	55	61
Collecte in de kerk	28	45
Collecte via vereniging	20	24
Collecte op het werk	14	9
Televisieactie	18	24
Brief met acceptgiro	15	39
Via internet	4	6
Na oproep in geschreven pers	4	9
Goederen verkopen	10	15
<i>D. Kleding in container doen</i>	74	75
<i>E. Op andere manieren</i>	21	35

Lokale goede doelen zijn veel populairder onder vermogende Nederlanders dan onder de gehele Nederlandse bevolking, zo laat tabel 17.5 zien. Dit geldt voor alle typen lokale doelen waarnaar we in de vragenlijst hebben gevraagd, maar met name voor culturele instellingen. Iets meer dan een kwart van de vermogende Nederlanders steunt deze doelen, tegen slechts 3% van de gehele bevolking.

De populariteit van verschillende manieren waarop vermogende Nederlanders geven verschilt van de populariteit van verschillende manieren van geven in de gehele bevolking (zie tabel 17.6). Bij de meeste manieren zien we dat vermogende Nederlanders vaker geven. Dit is het duidelijkst bij geplande manieren van geven. De periodieke schenking wordt nauwelijks gebruikt door Nederlanders (1%) maar door een vijfde van de vermogende Nederlanders. Bij spontane manieren van geven zien we minder duidelijke verschillen. Vermogende Nederlanders geven minder vaak op straat en op het werk dan de gehele bevolking. Dit komt waarschijnlijk door de hogere leeftijd van vermogende Nederlanders. Vermogende Nederlanders geven vaker dan de bevolking als geheel bij een collecte in

de kerk, in een sponsoractie en naar aanleiding van een televisieactie of een brief met acceptgiro.

17.3.2 Vermogen en geefgedrag

In tabel 17.7 is weergegeven hoe het geefgedrag van vermogende Nederlanders zich verhoudt tot hun vermogen en hun inkomen. Het gemiddelde vermogen (zie eerste kolom) in de groep vermogende respondenten met de 20% laagste vermogens is € 272.090. De totale giften in het eerste vermogenskwintiel (zie de tweede kolom) bedragen zo'n € 1.500 per jaar. Gemiddeld bedragen de giften 0,71% van de waarde van het vermogen (zie de derde kolom). Naarmate het vermogen stijgt, neemt het percentage van het vermogen dat per jaar wordt gedoneerd af. In het hoogste (vijfde) vermogenskwintiel wordt jaarlijks gemiddeld 0,13% van het vermogen gedoneerd.

De hoogte van het vermogen en het inkomen hangen onderling positief samen. In het eerste vermogenskwintiel ligt het gemiddelde inkomen uit salaris, winst uit onderneming en rente en dividenden per jaar op iets minder dan een ton (zie de vierde kolom van tabel 17.7). Als we de giften per jaar delen op het inkomen (zie de laatste kolom) zien we dat de gemiddelde giften ongeveer 1,9% van het inkomen bedragen. Opvallend is dat naarmate het vermogen toeneemt per jaar een groter deel van het inkomen wordt gedoneerd. Huishoudens in het eerste vermogenskwintiel doneren ongeveer 1,7% van het inkomen per jaar aan goede doelen. In het derde en vierde vermogenskwintiel is dat 1,8% en in het vijfde vermogenskwintiel wordt per jaar ongeveer 2,5% van het inkomen gedoneerd.

Vermogende Nederlanders geven een groter deel van hun inkomen aan goededoelenorganisaties dan de bevolking als geheel. Onder alle huishoudens in Nederland wordt gemiddeld 0,94% van het jaarinkomen gedoneerd aan goededoelenorganisaties. De mediaan ligt op 0,21%. Onder vermogende Nederlanders liggen de giften als aandeel van het inkomen op het dubbele van dat van de gehele bevolking: vermogende Nederlanders geven per jaar 1,88% van het inkomen aan goededoelenorganisaties. Ook de mediaan is hoger: de helft van de vermogende Nederlanders geeft meer dan 0,69% van het inkomen.

Tabel 17.7 Vermogen, inkomen en giften per vermogenskwintiel, 2011

	<i>Vermogen in euro's</i>	<i>Giften in euro's</i>	<i>Giften/ vermogen in procenten</i>	<i>Inkomen in euro's</i>	<i>Giften/ inkomen in procenten</i>
1 ^e vermogenskwintiel	272.090	1.503	0,71	96.322	1,68
2 ^e vermogenskwintiel	664.223	1.318	0,20	106.141	1,61
3 ^e vermogenskwintiel	1.153.074	2.380	0,21	156.967	1,78
4 ^e vermogenskwintiel	2.037.462	2.833	0,14	232.167	1,80
5 ^e vermogenskwintiel	11.937.500	18.026	0,13	467.850	2,52
Totaal	3.197.800	5.195	0,28	211.479	1,88

Als we de vermogende Nederlanders in vijf kwintielen indelen op basis van het netto jaarinkomen ontstaat tabel 17.8. Daaruit blijkt dat er geen duidelijke toename is in de hoogte

van giften onder de eerste vier inkomenskwintielen. De giften van het vijfde inkomenskwintiel zijn wel duidelijk hoger. De cijfers in de derde kolom laten zien dat het deel van het inkomen dat wordt gedoneerd daalt als het inkomen stijgt. De vermogende respondenten die de 20% laagste inkomens verdienen doneerden per jaar 2,2% van het inkomen. De vermogende Nederlanders uit de steekproef met de hoogste inkomens doneerden per jaar 1,6% van het inkomen. Het deel van het vermogen dat wordt gedoneerd vertoont geen duidelijke toe- of afname als het inkomen stijgt.

Tabel 17.8 Inkomen, vermogen en giften per inkomenskwintiel, 2011

	<i>Inkomen in euro's</i>	<i>Giften in euro's</i>	<i>Giften/inkomen in procenten</i>	<i>Vermogen in euro's</i>	<i>Giften/vermogen in procenten</i>
1 ^e inkomenskwintiel	37.387	3.241	2,18	1.571.154	0,27
2 ^e inkomenskwintiel	72.848	4.730	2,18	1.841.946	0,41
3 ^e inkomenskwintiel	107.279	2.027	1,81	1.986.170	0,25
4 ^e inkomenskwintiel	193.642	3.509	1,68	3.015.500	0,27
5 ^e inkomenskwintiel	646.988	12.558	1,60	7.575.510	0,19

Een populair onderscheid is dat tussen 'oud' en 'nieuw' geld. In de populaire perceptie wordt oud geld vaak geassocieerd met *noblesse oblige* en nieuw geld met egoïstisch winstbejag. De activiteiten van nieuwe vermogensfondsen zoals de Turing Foundation, de Verre Bergen en Adessium illustreren echter dat nieuw geld ook filantropisch kan zijn. In wetenschappelijke literatuur wordt de nadruk gelegd op verschillen in de waardering en de betekenis van geld tussen vermogens van verschillende herkomst (Steinberg, et al., 2008; Ostrower, 1995). Geërfd vermogen zou een gevoel van verplichting jegens de erfflater met zich kunnen meebrengen, maar kan ook worden gezien als een meevaller die de ontvanger naar eigen denken kan besteden. Ondernemers die hun vermogen zelf hebben opgebouwd zouden een meer zakelijke kijk op geld hebben en daarom graag meer zicht en controle willen hebben op de effectiviteit van bestedingen.

Op de vraag wat het belangrijkste bestandsdeel van het vermogen van het huishouden is antwoordde 8% van de vermogende respondenten erfenis/familievermogen en koos steeds ongeveer een kwart voor inkomen uit loonarbeid, onroerend goed en inkomen uit eigen bedrijf (respectievelijk 27%, 26% en 25%). De resterende 14% koos 'overig'. Het geefgedrag van vermogende Nederlanders houdt inderdaad verband met de herkomst van het vermogen, zo blijkt uit tabel 17.9.

Tabel 17.9 Herkomst van vermogen en giften per inkomenskwintiel, 2011

	<i>Giften in euro's</i>	<i>Inkomen in euro's</i>	<i>Giften/inkomen in procenten</i>	<i>Vermogen in euro's</i>	<i>Giften/vermogen in procenten</i>
Erfenis/familievermogen	2.286	220.788	1,24	4.004.141	0,13
Loonarbeid	2.327	154.191	1,84	1.879.083	0,33
Eigen bedrijf	12.971	356.192	2,14	5.867.557	0,32
Onroerend goed	2.333	161.092	1,69	2.068.219	0,20
Anders	4.363	150.150	2,13	2.841.515	0,26

De respondenten die hun vermogen vooral in een eigen bedrijf hebben verdiend doneren de hoogste bedragen, zowel in relatie tot het jaarlijkse inkomen als in relatie tot het totale vermogen. Daarbij moeten we wel in ogenschouw nemen dat het ook deze respondenten zijn die gemiddeld de hoogste jaarlijkse inkomens verdienen en de hoogste vermogens bezitten. Deze bevinding komt uit onderzoek in de VS eveneens naar voren (Center on Philanthropy, 2011). Opvallend is dat de laagste bedragen worden gedoneerd door de respondenten die hun vermogen uit een erfenis of familievermogen hebben verkregen. De inkomens en de vermogens van de respondenten in deze groep zijn wat lager dan die van de respondenten met een eigen bedrijf. In relatie tot het inkomen en het vermogen zijn de giften van de respondenten die hun vermogen uit een erfenis of familievermogen hebben verkregen gemiddeld het laagste. Als percentage van het inkomen en vermogen liggen de giften van respondenten die vermogen hebben opgebouwd uit loonarbeid wat lager dan de giften van respondenten met een eigen bedrijf, maar hoger dan de giften van de respondenten met een erfenis of familievermogen. De respondenten die vermogen hebben opgebouwd met onroerend goed bevinden zich wat dit betreft tussen de respondenten met vermogen uit loonarbeid en respondenten met een eigen bedrijf in.

Tabel 17.10 Giften naar financiële zekerheid, 2011

	<i>Giften</i>	<i>Inkomen</i>	<i>Giften/ inkomen</i>	<i>Vermogen</i>	<i>Giften/ vermogen</i>
1-4 (zeer) onzeker	1221	149.818	1,06	2.784.073	0,23
5 neutraal	8279	153.914	2,25	3.186.310	0,33
6	2049	174.050	1,72	2.105.917	0,35
7	3144	156.346	1,76	2.229.256	0,29
8	5358	224.153	2,08	3.034.822	0,29
9	7606	296.709	2,09	4.372.712	0,25
10 zeer zeker	9993	344.420	1,96	5.882.940	0,18

Het gevoel van financiële zekerheid is een belangrijke factor in het geefgedrag van vermogende Nederlanders, zo blijkt uit tabel 17.10. Respondenten die zich 'zeer zeker' voelen (de maximale score van 10 op de schaal van financiële zekerheid) geven acht maal hogere giften dan respondenten die zich 'zeer onzeker' tot 'onzeker' voelen (een score tussen het minimum van 0 tot een 4 op de schaal). De giften van respondenten die 'neutraal' antwoordden op de schaal voor financiële zekerheid bevatten enkele uitschieters, waardoor het gemiddelde aan giften hoger uitkomt dan verwacht kon worden gezien het gemiddelde inkomen van deze groep.¹

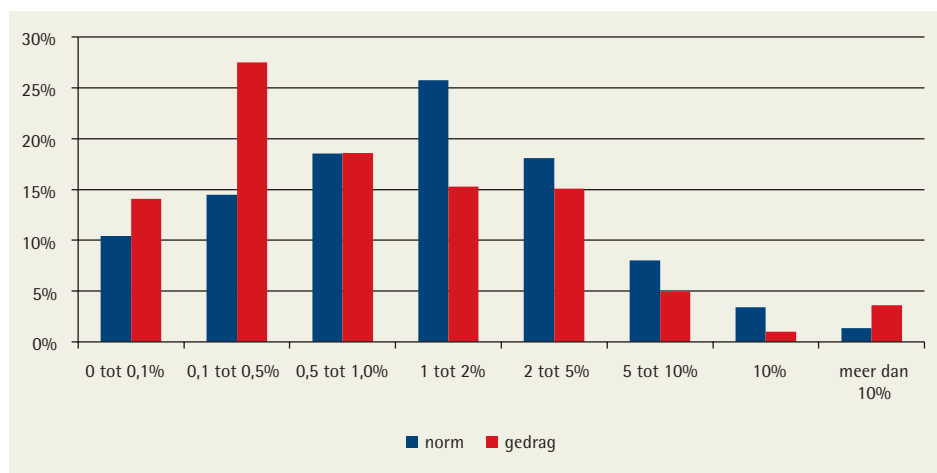
De antwoorden op de vraag 'Wat vindt u een passend percentage van het inkomen om per jaar te geven aan goede doelen?' maken duidelijk wat de normen voor geefgedrag onder vermogende Nederlanders zijn. De antwoordcategorieën varieerden van '0 tot 0,1%' tot

¹ De respondent die de hoogste giften rapporteerde in de steekproef bevindt zich in deze groep. Wanneer de giften gewinsoriseerd worden op het 99^e percentiel wordt het gemiddelde in deze groep € 3.519. In de groep met respondenten die zich 'zeer zeker' (10) voelen is het gewinsoriseerde gemiddelde € 6.249.

‘10%’; daarnaast hadden respondenten de mogelijkheid zelf een percentage in te vullen of voor ‘geen idee’ te kiezen.¹ De meeste respondenten (26%) kruisten de categorie ‘1 tot 2%’ aan als een gepast percentage, 43% kruiste een van de lagere categorieën aan en 3% de van oorsprong Bijbelse norm van 10%.²

Als we het feitelijke geefgedrag – zoals gerapporteerd door de respondenten – vergelijken met de norm waarmee de respondenten instemmen ontstaat een beeld van het geefpotentieel onder vermogende Nederlanders. Wie minder geeft dan gepast wordt geacht zou misschien wel meer willen geven, maar doet dit om de een of andere reden niet. We zien onder vermogende Nederlanders dat de norm hoger ligt dan het gedrag (zie figuur 17.2). Vermogende Nederlanders vinden een jaarlijkse gift van 2,3% van het jaarinkomen een gepast bedrag, maar 78% van de vermogende Nederlanders geeft jaarlijks minder. Een kwart van de respondenten kiest voor een relatief lage norm van maximaal 0,5% van het inkomen, terwijl in werkelijkheid het geefgedrag van 42% van de respondenten niet boven deze grens uitkomt. In de categorie 0,5 tot 1% ligt het omslagpunt: hier zien we evenveel respondenten die dit een gepast percentage vinden als respondenten die dit ook daadwerkelijk geven. Daarboven ligt het gedrag weer lager dan de norm. Zo ligt het geefgedrag van 15% van de vermogende Nederlanders tussen de 1% en 2% van het inkomen, terwijl 26% dit een passend percentage vindt om te geven. Opvallend is dat helemaal aan de bovenkant van de verdeling het geefgedrag weer boven de norm uitkomt: 4% van de vermogende Nederlanders geeft jaarlijks meer dan 10% van het inkomen weg, terwijl slechts 1% van de vermogende Nederlanders vindt dat dit een gepast percentage is om weg te geven.

Figuur 17.2 Normen en geefgedrag als percentage van het inkomen onder vermogende Nederlanders, 2011



- 1 Respondenten die zelf een percentage invulden kozen meestal een percentage boven de 10. De groep respondenten die ‘weet niet’ invulde (22% van de respondenten die de vraag invulden) hebben we buiten beschouwing gelaten. Overigens beantwoordde 13% van de respondenten de vraag in het geheel niet. Het geefgedrag van de respondenten die ‘weet niet’ invulden (€ 7.364) lag wat hoger dan het geefgedrag van degenen die wel een percentage noemden (€ 4.161).
- 2 Dit zijn overigens voor het grootste deel (78%) kerkelijke respondenten.

De normen rond geefgedrag verschillen weinig tussen inkomens- en vermogensgroepen, zo blijkt uit de tabellen 17.11 en 17.12. Doordat de giften als aandeel van het inkomen afnemen met het inkomen neemt de discrepantie tussen de norm rond geven en het feitelijke geefgedrag toe als het inkomen stijgt. In het hoogste inkomenskwintiel ligt het feitelijke geefgedrag een stuk lager (0,71%) dan de norm. Met name de hoogste inkomens geven dus in feite minder dan zij als gepast zeggen te ervaren. In het tweede inkomenskwintiel wordt juist meer gegeven dan de respondenten gepast zouden vinden. Het eerste inkomenskwintiel is een uitzondering op het patroon: hierin ligt de norm hoger dan het gedrag.

Tabel 17.11 Geefgedrag en geefnormen per inkomenskwintiel, 2011

	<i>Gepast bedrag</i>	<i>Giften/inkomen</i>	<i>Vershil</i>
1 ^e inkomenskwintiel	2,39	2,09	0,31
2 ^e inkomenskwintiel	2,23	2,41	-0,18
3 ^e inkomenskwintiel	2,33	2,08	0,26
4 ^e inkomenskwintiel	2,29	2,03	0,26
5 ^e inkomenskwintiel	2,25	1,49	0,76

In tabel 17.12 zien we een patroon in de discrepantie tussen de geefnorm en het geefgedrag dat het omgekeerde is van dat in tabel 17.11. In het eerste en tweede vermogenskwintiel wordt 0,5% van het inkomen minder gegeven dan gepast wordt gevonden. In het hoogste vermogenskwintiel liggen de giften uitgedrukt als aandeel van het inkomen exact op het niveau dat door deze groep vermogende Nederlanders gepast wordt gevonden. Onder de Nederlanders met de hoogste vermogens is daarmee sprake van weinig geefpotentieel.

Tabel 17.12 Geefgedrag en geefnormen per vermogenskwintiel, 2011

	Gepast bedrag	Giften/inkomen	Vershil
1 ^e vermogenskwintiel	2,32	1,83	0,49
2 ^e vermogenskwintiel	2,36	1,87	0,49
3 ^e vermogenskwintiel	2,18	2,01	0,17
4 ^e vermogenskwintiel	2,18	1,86	0,33
5 ^e vermogenskwintiel	2,44	2,44	0,00

17.3.3 Opvattingen over geefgedrag en goededoelenorganisaties

De overheidsbezuinigingen op bijvoorbeeld kunst en cultuur hebben de maatschappelijke bijdragen van vermogende Nederlanders opnieuw in de belangstelling gebracht. Een voor de hand liggende vraag is of vermogende Nederlanders in het 'gat' springen dat de overheidsbezuinigingen hebben geslagen. In de vragenlijst hebben we de stelling 'Als de overheid gaat bezuinigen op maatschappelijke organisaties zal ik zelf meer gaan geven' opgenomen. De meeste vermogende Nederlanders zijn niet erg positief over deze stelling: 13% antwoordt 'helemaal mee oneens' en 29% antwoordt 'oneens'. Ter vergelijking: onder de gehele Nederlandse bevolking zijn deze percentages respectievelijk 13% en 45%.

Ongeveer een vijfde van de vermogende Nederlanders is het wel eens met de stelling: 17% kiest 'eens' en 2% 'helemaal mee eens'. Onder de bevolking als geheel zijn deze percentages flink lager. Opvallend is dat vermogende Nederlanders die meer geven het sterker met de stelling eens zijn. Dit geldt ook onder de bevolking als geheel.

Tabel 17.13 Instemming met de stelling 'Als de overheid gaat bezuinigen op maatschappelijke organisaties zal ik zelf meer gaan geven' (in procenten) en geefgedrag (in euro's), 2011

	<i>Gehele bevolking</i>		<i>Vermogende Nederlanders</i>	
	<i>In procenten</i>	<i>Giften in 2011 in euro's</i>	<i>In procenten</i>	<i>Giften in 2011 in euro's</i>
Helemaal mee oneens	14	70	13	2.709
Mee oneens	45	182	29	5.359
Niet mee oneens, niet mee eens	37	246	38	5.431
Mee eens	4	452	17	5.889
Helemaal mee eens	0	–	2	8.373

De nieuwe realiteit die de bezuinigingen creëren staan op gespannen voet met de verwachtingen die vermogende Nederlanders uitspreken over hun geefgedrag in het komend jaar. 16% van de vermogende Nederlanders antwoordde 'minder' op de vraag 'Verwacht u dat uw huishouden in de komende 12 maanden meer of minder aan goede doelen zal geven?', een veel hoger percentage dan het deel dat 'meer' antwoordde (8%). Iets meer dan twee derde (68%) antwoordt overigens 'hetzelfde'. De verwachtingen over het geefgedrag in het komende jaar hangen nauw samen met de verwachtingen over de ontwikkelingen in de financiële situatie van het huishouden. Terwijl iets minder dan de helft (48%) antwoordt dat de financiële situatie gelijk zal blijven, kiest 42% voor 'een beetje slechter' en 4% voor 'veel slechter'. Slechts 5% kiest voor 'beter' en 1% voor 'veel beter'.

De verwachtingen over het geefgedrag in het komende jaar houden ook verband met het vertrouwen in goededoelenorganisaties. Vermogende Nederlanders hebben meer vertrouwen in goededoelenorganisaties en in kerken dan de bevolking als geheel (zie tabel 17.14). Van de vermogende Nederlanders heeft 45% redelijk veel of erg veel vertrouwen in goededoelenorganisaties en 51% in kerken. Onder de gehele bevolking zijn deze percentages respectievelijk 30% en 23%. Het vertrouwen in de overheid is onder vermogende Nederlanders vrijwel gelijk aan dat onder de bevolking als geheel.

Tabel 17.14 Vertrouwen in goededoelenorganisaties, kerken en de overheid onder vermogende Nederlanders en de gehele bevolking, 2011 (in procenten)

	<i>Goededoelen-organisaties</i>		<i>Kerken</i>		<i>Overheid</i>	
	<i>Neder- landers</i>	<i>Vermo- genden</i>	<i>Neder- landers</i>	<i>Vermo- genden</i>	<i>Neder- landers</i>	<i>Vermo- genden</i>
Weinig/geen	28	20	47	28	39	43
Matig	42	35	30	21	40	37
Redelijk/erg veel	30	45	23	51	22	20

Tabel 17.15 laat zien dat vermogende Nederlanders die helemaal geen tot weinig vertrouwen in goededoelenorganisaties hebben vaker (29%) verwachten dat hun geefgedrag in het komend jaar zal afnemen dan degenen die matig (14%) of redelijk veel tot veel vertrouwen hebben in deze organisaties (12%). Het is echter niet zo dat de respondenten die redelijk positief denken over goededoelenorganisaties vaker zeggen dat zij het komend jaar meer zullen geven. Het percentage van de respondenten dat verwacht het komend jaar meer te geven is ongeveer hetzelfde onder respondenten die weinig, matig of redelijk tot veel vertrouwen hebben in goededoelenorganisaties. De groep die redelijk veel of erg veel vertrouwen heeft verwacht wel wat vaker dat zijn geefgedrag op peil zal blijven.

Tabel 17.15 Vertrouwen in goededoelenorganisaties en verwachtingen over het geefgedrag in het komende jaar, 2011 (in procenten)

	<i>Minder</i>	<i>Hetzelfde</i>	<i>Meer</i>	<i>Weet niet</i>
Weinig/geen vertrouwen	29	51	7	13
Matig vertrouwen	14	69	8	9
Redelijk/erg veel vertrouwen	12	74	8	7
Allen	16	68	8	9

17.3.4 *Giftenaftrek: gebruik en kennis*

De giftenaftrek is in potentie een belangrijk instrument dat het geefgedrag van vermogende Nederlanders kan stimuleren. In de steekproef van vermogende Nederlanders die onze vragenlijst hebben ingevuld zegt 41% de giftenaftrek te gebruiken. Ongeveer hetzelfde percentage (39%) zegt de giftenaftrek niet te gebruiken omdat de drempel niet wordt gehaald en 13% zegt de giftenaftrek onnodig te vinden en hem daarom niet te gebruiken. De respondenten die de giftenaftrek gebruiken geven per jaar flink meer dan de respondenten die de giftenaftrek niet gebruiken, ook als percentage van het inkomen. Interessant is dat het geefgedrag van de respondenten die de giftenaftrek niet gebruiken achterblijft bij het bedrag dat zij gepast zouden vinden om te geven per jaar. De respondenten die de giftenaftrek wel gebruiken geven vrijwel het bedrag dat zij ook gepast vinden om te geven.

Tabel 17.16 Gebruik van de giftenaftrek en geefgedrag in het afgelopen jaar

	<i>Giften in 2011</i>	<i>Gepast bedrag in % inkomen</i>	<i>Giften in % inkomen</i>	<i>Verschil</i>
Nee, ik haal de drempel niet	877	1,12	0,68	0,45
Nee, ik ken de regeling niet	1876	1,30	0,88	0,40
Nee, ik vind het niet nodig	1456	1,72	0,84	0,91
Ja	7942	3,46	3,51	-0,04
Allen	4169	2,26	1,98	0,28

De kennis van vermogende Nederlanders over de giftenaftrek laat te wensen over. We vroegen welke regel van toepassing is op de giftenaftrek en legden vier mogelijkheden voor waaruit de respondenten konden kiezen. Een op de zeven respondenten gaf geen antwoord op deze vraag. Tabel 17.17 laat de resultaten zien van de respondenten die wel een keuze maakte uit de vier mogelijkheden.

Tabel 17.17 Kennis over de giftenaftrek (in procenten)

	%	Namelijk ^a	% ^b
Giften kunnen alleen worden afgetrokken als ze bij elkaar hoger zijn dan een bepaald bedrag	35	€ 500	17
Giften kunnen alleen worden afgetrokken als ze bij elkaar hoger zijn dan een bepaald percentage van het inkomen	56	1%	56
Alleen mensen met een inkomen dat hoger is dan een bepaald bedrag kunnen giften aftrekken	1	Weet niet	25
Alleen mensen die minimaal een aantal jaar geven aan dezelfde organisatie kunnen giften aftrekken	6	5 jaar	80
^a Vaakst gegeven antwoord op de vervolgvraag 'Hoeveel dan?'			
^b Percentage van de respondenten dat het vaakst gegeven antwoord koos.			

Iets meer dan de helft van de respondenten weet dat de drempel voor het gebruik van de giftenaftrek een bepaald percentage is.¹ Van deze respondenten noemt weer iets meer dan de helft het juiste percentage (1%). Minder dan een derde van de respondenten die een antwoord gaven (31%) heeft daarmee het antwoord juist. Iets meer dan een derde van de respondenten denkt dat de drempel een bepaald bedrag is. Het vaakst wordt € 500 genoemd (door 17% van de respondenten die een bedrag noemden). Ook het bedrag van € 1.000 wordt met enige regelmaat genoemd (door 14%). Een klein percentage van de respondenten denkt dat alleen giften die minimaal een bepaald aantal jaren worden gedaan aftrekbaar zijn. Door deze groep respondenten wordt het vaakst vijf jaar genoemd. Inderdaad kunnen periodieke schenkingen die voor een minimumtermijn van vijf jaar notarieel worden vastgelegd zonder meer als giften worden afgetrokken, zonder dat de drempel van 1% geldt.

Met de invoering van de Geefwet per 1 januari 2012 is de aftrekbaarheid van giften veranderd. We vroegen de vermogende Nederlanders of ze wisten wat er veranderd is (zie tabel 17.18). Iets meer dan vier op de tien respondenten gaf het juiste antwoord op deze kennisvraag over de Geefwet, namelijk dat giften aan kunst en cultuur verhoogd aftrekbaar zijn geworden. Een kwart dacht ten onrechte dat giften aan kunst en cultuur juist verminderd aftrekbaar zijn geworden en iets meer dan een vijfde dacht – eveneens ten onrechte – dat giften aan kunst en cultuur helemaal niet meer aftrekbaar zijn. Het is interessant dat de respondenten die het juiste antwoord gaven in 2011 ook de hoogste bedragen doneerden. De vermogende Nederlanders die het meest geïnteresseerd zullen zijn in de mogelijkheden die de Geefwet biedt zijn er ook het best van op de hoogte.

1 De wet kent de mogelijkheid dat een absoluut bedrag als drempel geldt in het geval van een laag belastbaar inkomen. Dit bedrag (€ 60) werd door vijf respondenten genoemd. Voor de vermogende Nederlanders is deze mogelijkheid niet relevant.

Tabel 17.18 Kennis over de Geefwet en geefgedrag

	%	Gedrag in afgelopen jaar		Verwachting komend jaar	
		Giften in 2011 in euro's	Giften aan cultuur in 2011 in euro's	Minder geven aan cultuur in 2013 in procenten	Meer geven aan cultuur in 2013 in procenten
1. Giften aan kunst en cultuur zijn niet langer aftrekbaar	21	1.600	33	41	1
2. Giften aan kunst en cultuur zijn verminderd aftrekbaar	25	5.289	219	32	1
3. Giften aan kunst en cultuur zijn verhoogd aftrekbaar	42	6.886	1134	20	6
4. Giften aan kunst en cultuur worden nu verdubbeld door de overheid	6	4.550	596	32	4
Allen	100	5.145 ^a	615	28	3

^a Dit bedrag wijkt af van het totaalbedrag aan giften onder alle respondenten, omdat zij niet allemaal de vraag over de Geefwet hebben ingevuld.

In de groep die het juiste antwoord gaf op de kennisvraag over de Geefwet ligt het percentage dat zegt minder te gaan geven aan cultuur in het komende jaar het laagste. Het percentage dat zegt meer te gaan geven aan cultuur in het komende jaar ligt in deze groep weliswaar hoger dan in de andere groepen, maar nog steeds erg laag.

17.3.5 Profiel van huishoudens die veel geven

In deze laatste paragraaf geven we een beschrijving van verschillen in het geefgedrag van vermogende huishoudens in Nederland. Omdat vrijwel alle vermogende huishoudens geven aan goededoelenorganisaties is een analyse van de kans op geefgedrag zoals in hoofdstuk 1 weinig informatief. Een analyse van het totaalbedrag dat vermogende huishoudens geven is daarentegen wel informatief.¹ Ook laten we verschillen zien tussen huishoudens in het percentage van het inkomen dat zij aan goededoelenorganisaties besteden.

Goededoelenorganisaties ontvangen hogere bedragen in euro's van mannen, jongeren, mensen met een partner, huishoudens met een hoog inkomen, huishoudens met een hoog vermogen, huishoudens met een eigen bedrijf, huishoudens met een eigen huis en mensen die zich financieel zeker voelen. Daarnaast zijn de giften hoger wanneer huishoudens religieus zijn en met name wanneer de respondent protestant of overig religieus actief

¹ In deze analyse hebben we de invloed van uitschieters verminderd door de giften te winsoriseren op het 99^e percentiel. De dertien bedragen hoger dan € 77.000 (tot maximaal € 767.000) worden behandeld alsof ze allemaal € 77.000 zijn.

is. Mensen die hun politieke voorkeur in het midden plaatsen geven gemiddeld hogere bedragen. In het laatste blok van tabel 17.19 zien we verbanden die ook in hoofdstuk 1 en 6 aan de orde kwamen: mensen die meer sociale druk ervaren om te geven, sterker altruïstische waarden en een sterker gevoel van sociale verantwoordelijkheid hebben en die meer verzoeken ontvangen om te geven doneren hogere bedragen.

Opvallend in deze resultaten is dat er geen substantiële verschillen zijn tussen huishoudens met verschillende opleidingsniveaus en dat vertrouwen in goededoelenorganisaties niet sterk samengaat met het totaalbedrag aan giften. Onder de bevolking als geheel geven hoger opgeleiden en mensen met meer vertrouwen in goededoelenorganisaties duidelijk hogere bedragen.

Daarnaast is opvallend dat jongeren hogere bedragen geven, terwijl in de gehele Nederlandse bevolking juist ouderen hogere bedragen doneren. We kunnen dit aan de hand van onze gegevens niet goed verklaren. Het resultaat is niet aan uitschieters te wijten. Het is weliswaar duidelijk dat jongere vermogende Nederlanders hogere bedragen geven dan oudere omdat zij over meer vermogen beschikken, hoger opgeleid zijn en vaker vermogend zijn geworden met een eigen bedrijf, maar deze factoren verklaren niet het hele verschil. Het verband is des te opvallender omdat jongere vermogende Nederlanders minder vaak kerkelijk zijn dan oudere vermogende Nederlanders, waardoor we zouden verwachten dat zij juist minder zouden geven.

Het verband tussen kerkelijkheid en geefgedrag zien we net als onder de gehele bevolking ook onder de vermogende Nederlanders. De verschillen tussen vermogende Nederlanders die kerkelijk zijn en degenen die zichzelf niet als kerkelijk beschouwen zijn flink. Protestante respondenten geven bijna twee keer zo veel als onkerkelijke respondenten en overig religieuze respondenten geven het meest. Aanvankelijk zijn er ook verschillen te zien tussen respondenten die meer of minder kerkelijk actief zijn, maar die blijken grotendeels weg te vallen als we rekening houden met de kerkelijke groep waartoe deze respondenten behoren. Verschillen tussen respondenten die wel en niet een partner hebben, tussen respondenten die wel en niet een eigen huis hebben en tussen respondenten met een hoge en een lage mate van financiële zekerheid vallen weg als we rekening houden met alle andere kenmerken van deze respondenten.

Ook de verschillen naar politieke voorkeur veranderen als we rekening houden met de andere kenmerken van de respondenten. Het gaat dan vooral om het inkomen, het vermogen, de mate van kerkelijkheid en de filantropische waarden. Opvallend is dat de linkse respondenten niet langer verschillen van de respondenten met een voorkeur voor het midden als we rekening houden met de andere kenmerken, maar dat rechtse respondenten minder geven dan verwacht kon worden gezien hun hogere inkomen, vermogen en kerkelijkheid.

Tabel 17.19 Geefgedrag onder categorieën vermogende Nederlanders

	<i>Bedrag in euro's</i>		<i>% van het inkomen</i>	
<i>Demografische kenmerken</i>				
Man	3.843	/	1,98	/
Vrouw	2.045	-	1,38	-
Geboren voor 1941	2.801	/	2,21	/

>>

>>	Geboren tussen 1941 en 1950	3.765	0	1,99	0
	Geboren tussen 1951 en 1960	3.193	0	1,40	(-)
	Geboren tussen 1961 en 1970	5.155	+	1,55	(-)
	Geboren na 1970	8.318	+	2,96	0
	Geen partner	1.897	/	2,08	/
	Partner	3.750	(+)	1,85	0
	Geen financieel afhankelijke kinderen	3.678	/	1,67	/
	Wel financieel afhankelijke kinderen	3.678	0	1,97	0
	Geen kinderen in huishouden	3.385	/	1,93	/
	Kinderen in huishouden	3.978	0	1,72	0
	<i>Sociaaleconomische kenmerken</i>				
	Opleiding: basis, lbo, mavo	2.567	/	1,57	/
	Opleiding: mbo/havo/vwo	3.602	0	1,91	0
	Opleiding: hbo/wo	3.652	0	1,90	0
	Geen betaald werk	3.196	/	1,93	/
	Wel betaald werk	3.622	0	1,87	0
	Inkomen: 1 ^e kwintiel	1.762	/	2,18	/
	Inkomen: 2 ^e kwintiel	2.044	0	2,18	0
	Inkomen: 3 ^e kwintiel	2.027	0	1,81	0
	Inkomen: 4 ^e kwintiel	3.509	(+)	1,68	(-)
	Inkomen: 5 ^e kwintiel	8.367	+	1,60	(-)
	Vermogen: 1 ^e kwintiel	1.503	/	1,68	/
	Vermogen: 2 ^e kwintiel	1.318	0	1,61	0
	Vermogen: 3 ^e kwintiel	2.380	0	1,78	+
	Vermogen: 4 ^e kwintiel	2.833	0	1,80	+
	Vermogen: 5 ^e kwintiel	9.700	+	2,52	+
	Erfenis/familievermogen	2.286	/	1,24	/
	Loonarbeid	2.327	[+]	1,84	+
	Eigen bedrijf	6.578	+	2,14	+
	Onroerend goed	2.258	0	1,69	+
	Anders	3.355	+	2,13	+
	Huurhuis	1.381	/	1,78	/
	Eigen huis	3.929	(+)	1,90	(+)
	Lage subjectieve financiële zekerheid	2.438	/	1,70	/
					>>

>>	Hoge subjectieve financiële zekerheid	4.721	(+)	2,06	(+)
	<i>Religie</i>				
	Niet-gelovig	2.538	/	1,15	/
	Katholiek	2.928	0	1,49	0
	Protestant	4.695	+	2,95	+
	Overige religie	8.618	+	4,78	+
	<i>Frequentie van kerkgang</i>				
	Nooit	2.884	/	1,30	/
	Eén of enkele malen per jaar	4.520	(+)	2,57	+
	Vaker	6.234	(+)	4,39	+
	<i>Politiek</i>				
	Links	2.717	(-)	1,69	(-)
	Midden	4.108	/	2,54	/
	Rechts	3.530	[-]	1,63	-
	<i>Filantropische houdingen en benadering</i>				
	<i>Aantal verzoeken om giften</i>				
	Geen	2.151	/	1,29	/
	1 tot 4 keer	3.584	(+)	1,98	+
	Meer dan 4 keer	4.588	(+)	2,03	(+)
	<i>Sociale druk</i>				
	Laag	2.597	/	1,49	/
	Hoog	4.006	(+)	2,07	(+)
	<i>Altruïstische waarden</i>				
	Laag (1-3)	1.977	/	1,14	/
	Hoog (4-5)	4.199	+	2,19	+
	<i>Filantropieschaal</i>				
	Laag (1-3)	1.648	/	1,08	/
	Hoog (4-5)	3.651	(+)	1,92	(+)
	<i>Vertrouwen in goededoelenorganisaties</i>				
	Geen, weinig, matig (1-3)	3.066	/	1,46	/
	Veel (4-5)	3.662	0	1,99	0
/categorie vormt de referentiegroep; + betekent een positief verband (hogere waarde in de referentiegroep) en - een negatief verband (lagere waarde dan in de referentiegroep); (+) betekent dat de variabele oorspronkelijk een positief verband laat zien, maar dat het verband verdwijnt als rekening gehouden wordt met andere factoren in het model; [+] betekent dat de variabele aanvankelijk geen verband laat zien, maar dat het verband positief wordt als rekening gehouden wordt met andere factoren in het model; [-] de variabele laat oorspronkelijk geen verband zien, maar dat het verband negatief wordt als rekening gehouden wordt met andere factoren in het model.					

In de tweede kolom van tabel 17.19 staat het percentage van het inkomen dat jaarlijks wordt gedoneerd aan goededoelenorganisaties. We zien dat vrouwen en huishoudens met een hoger inkomen een kleiner deel van hun inkomen doneren dan mannen en huishoudens met een minder hoog inkomen en dat huishoudens met een groter vermogen en met vermogen dat niet uit een erfenis is verkregen een groter deel van hun jaarinkomen doneren dan huishoudens met een minder groot vermogen en een vermogen uit een erfenis. We zien ook dat religieuze (met name protestante en overig religieuze) respondenten een groter deel van hun inkomen doneren dan niet-religieuze respondenten. Aanvankelijke verschillen naar inkomen, eigenhuisbezit, financiële zekerheid, sociale druk en sociale verantwoordelijkheid verdwijnen als we rekening houden met de andere kenmerken van de huishoudens. Opvallend is dat religieus meer actieve huishoudens een groter deel van hun inkomen aan goededoelenorganisaties geven en mensen met een rechtse politieke voorkeur een kleiner deel. Altruïstische waarden gaan samen met donaties ter waarde van een hoger deel van het inkomen.

Literatuur

- Center on Philanthropy (2011). *Review of literature on giving and high net worth individuals*. Indianapolis: Center on Philanthropy.
- Ostrower, F. (1995). *Why the wealthy give. The culture of elite philanthropy*. Princeton: Princeton University Press.
- Steinberg, R., Zhang, Y., Brown, E. & Rooney, P. (2010). Earned, owned, or transferred. Are donations sensitive to the composition of income and wealth? Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/30082/> MPRA Paper No. 30082.